

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である  
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。  
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

ユーザー名：

パスワード：

インターネットや新聞の記事で  
2010年の新規上場承認が20社を越え  
4年ぶりに前年を上回るも、ピーク時の  
200社に対しては1割強しかないという  
記事がありました。

いわゆる上場予備軍と言われる企業は  
内需型が多く外需の恩恵を受けられない、  
また、上場そのものの持つ意味や考え方も  
変わってきているということもあるようです。  
多くの企業が新興市場への上場を目指していた時から  
5年程度しか経っていません。

今どんなに流行っているものでも永久的に  
続くものではなく、今はないものや一度は  
すたれたものが、また形を変えて流行り  
またなくなっていく。そんなことが  
頭をよぎった記事でした。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして  
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして  
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが  
下記アドレスまでご連絡下さい。  
配信停止はこちらまで →

---

■売れるときもあれば売れないときもある・・・

今日からは、名古屋市にある  
求人広告会社の営業マンの新規開拓物語です。

彼はこの業界に入って3年。相変わらずの  
厳しさがあるこの業界で、一定の成績を  
出し続けています。

業界では当たり前のことですが、  
新規開拓営業もずっと継続して行っています。  
もちろんもうすでに新規開拓営業への抵抗もなく  
どの企業にも平常心で訪問することができます。

彼はある月、売上成績が伸びませんでした。

もちろんその月も普段どおりに営業し、  
見込み企業も出ていました。しかし、  
どういうわけか決まりが悪く数字を  
下回っていましたが、目の前の数字の  
上下に一喜一憂してはいけないこともこの3年間で  
学びました。

なので、こういう月もあるなと気持ちを整えつつ、  
しかし、久しぶりに目標を下回りそうな気配に、  
少しの焦りも感じていました。

そんな時、彼宛てに一本の電話が入りました。  
リーマンショック以降、長らく採用活動を止めていた  
既存のクライアントでした。

「また、採用を行おうかと思っています。  
相談に乗ってほしいんだけど・・・。」

そんな電話の内容でした。

彼は、この既存クライアントから呼ばれた  
アポイントの訪問したとき、あることに気づきました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

-----□■

---

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの  
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。  
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は  
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。  
配信停止はこちらまで →

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

---